

NET-WORKING WORKING ON THE NET

2008-09-22 07:30:06

Gli studi professionali in Italia stanno attraversando un momento di transizione dovuto ad un'evoluzione che la metamorfosi continua delle norme e la liberalizzazione del mercato nazionale ed internazionale della consulenza rendono necessaria.

Affrontare questo scenario aprendo i propri studi ad una fitta collaborazione tra professionisti può essere l'arma vincente.

Nel caso dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili questa esigenza è ormai più che conclamata e la trasformazione degli studi segna un tappa fondamentale nell'evoluzione di questa professione.

100 mila professionisti, dopo la recente fusione, si trovano a dover soddisfare una domanda di servizi resa asfittica dai venti di recessione e dall'inserimento di *players* sempre più agguerriti che fanno del prezzo - a scapito della qualità - la propria arma vincente.

Le generazioni che ci hanno preceduto in questa professione non si dovevano confrontare nè con i numeri dei concorrenti - *sempre più numerosi* - nè dei clienti - *sempre più scarsi in termini di qualità ed affidabilità*.

Pertanto si svilupparono dei presidi a livello territoriale, veri e propri punti di raccolta in cui pochi professionisti supportati da schiere di amministrative gestivano importanti pacchetti di clienti. Queste organizzazioni ancora esistono e, ad eccezione di quelle che continueranno "*per eredità*" scompariranno solo con il cambio generazionale, in cui un maggior numero di professionisti si troveranno a dividersi una torta sempre più esigua.

La "*guerra dei poveri*" è ciò in cui i nostri antagonisti - *società di consulenza, di categoria, altri pseudo-professionisti* - sperano al fine di sfaldare una "*classe professionale*" che in Italia conta ancora troppo poco rispetto al ruolo chiave che **dovrebbe ricoprire**.

L'occasione è però di quelle da non perdere, ovvero cercare di stringere contatti tra i colleghi tramite la formazione di network professionali e territoriali, che permettano di aggregare numerosi professionisti sotto un'unica insegna - *senza per questo perdere la propria individualità* - e che siano in grado di contrastare soggetti decisamente più grandi come le già citate società di consulenza o società di categoria.

Da questa unione virtuale, favorita dalla possibilità di utilizzare la rete come terreno neutro di condivisione e di confronto, dovranno scaturire operazioni volte a sfruttare economie di scala, condivisione del sapere professionale che vada anche oltre a quello dei dottori commercialisti ed esperti contabili, soddisfazione a 360° della clientela, senza perdere la paternità delle prestazioni del singolo professionista ed il rapporto di fiducia con il cliente.

Gli scenari da sviluppare sono svariati e le strade da percorrere anche: a partire dall'accorpamento in un'unica struttura di tutti quegli adempimenti che incidono più sui costi che sui ricavi - *pratiche telematiche senza valore aggiunto* - all'acquisto di gruppo delle attrezzature di base presenti in tutti gli studi - *PC, fotocopiatrice, mobili e arredi, cancelleria* - supporto ed apertura ai colleghi più giovani in un'ottica di investimento piuttosto che di affossamento.

Il percorso è molto lungo perchè spesso si preferisce rimanere trincerati nel proprio orticello di "privilegiati", ma ben presto questi privilegi potrebbero venire trasferiti ad altri soggetti che hanno già capito come un'offerta competitiva e buone economie di scala portino frutti in un campo che giorno per giorno viene intenzionalmente svilito nei suoi contenuti professionali.